

# Le métayage comme partenariat. L'arrangement a médias dans la Sierra Madré orientale

M. Jean-Philippe Colin, MME Emmanuelle Bouquet

## Résumé

Le recours au métayage est usuellement expliqué par un arbitrage entre aversion au risque et incitation du tenancier (approche Principal-Agent standard) ou entre coûts d'agence dans une situation d'imperfection des marchés autres que le marché de la terre, avec des acteurs neutres vis-à-vis du risque (approche par les coûts de transaction). Cette étude des contrats agraires au Mexique illustre une configuration où les logiques contractuelles infirment le modèle Principal-Agent standard et conduisent à analyser le métayage comme un dispositif de mise en commun de ressources dans un contexte d'imperfection des marchés, sans accorder de rôle central à l'aléa moral dans les choix contractuels. Dans la situation étudiée, le métayage relève du partenariat et non d'une relation d'agence.

## Abstract

Sharecropping as a partnership. the a medias contract in the sierra madre oriental - Mexico - Sharecropping is usually explained by a trade-off between tenant's risk aversion and incentives (standard Principal-Agent approach) or between agency costs under various market imperfections, and with risk-neutral agents (transaction costs approach). This Mexican case-study illustrates a situation where contractual rationales refute the standard Principal-Agent model and where share-cropping can be analyzed as a resource pooling device, but without any major role given to moral hazard in contractual choice. In this situation, sharecropping features a partnership rather than agency relationships.

## Citer ce document / Cite this document :

Colin Jean-Philippe, Bouquet Emmanuelle. Le métayage comme partenariat. L'arrangement a médias dans la Sierra Madré orientale. In: Économie rurale. N°261, 2001. pp. 77-92;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.2001.5223>

[https://www.persee.fr/doc/ecoru\\_0013-0559\\_2001\\_num\\_261\\_1\\_5223](https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_2001_num_261_1_5223)

Fichier pdf généré le 09/05/2018

# Le métayage comme partenariat. L'arrangement *a medias* dans la Sierra Madre orientale - Mexique

Jean-Philippe COLIN • Économiste, Institut de recherche pour le développement, Montpellier  
Emmanuelle BOUQUET • Doctorante, École nationale supérieure d'agronomie, Montpellier

L'intérêt pour les contrats agraires (de façon générique: fermage, métayage et salariat) a connu un regain notable ces trois dernières décennies, avec l'essor du courant institutionnel en économie. Le métayage, en particulier, défini comme mode de coordination par lequel le propriétaire foncier et le tenancier se partagent la production selon un certain pourcentage, a donné lieu à une abondante littérature théorique (Colin, 1995a). L'approche dominante dans l'analyse des contrats agraires repose, explicitement ou implicitement, sur une caractérisation spécifique de la situation des acteurs: (i) les catégories de "tenanciers" et de "propriétaires fonciers cédant à bail" sont clairement distinctes (le fait qu'un même acteur puisse être simultanément ou d'une année à l'autre dans telle ou telle catégorie n'est pas envisagé); (ii) le statut de tenancier est considéré comme alternatif à celui de salarié agricole; (iii) le rapport contractuel trouve sa source dans la recherche d'une adéquation entre les disponibilités en terre (et éventuellement en capital) des propriétaires et les disponibilités en travail des tenanciers; (iv) les propriétaires sont dans une situation économique dominante relativement aux tenanciers; (v) les métayers sont averses au risque alors que les propriétaires sont neutres vis-à-vis du risque.

La relation entre propriétaire et tenancier-manœuvre est interprétée dans le cadre d'une relation d'agence (Stiglitz, 1974; Otsuka et al., 1992): (i) l'agent (tenancier)

maximise sa fonction d'utilité en jouant sur l'effort consenti; le principal (propriétaire) maximise son utilité en manipulant les termes du contrat, sa seule contrainte étant de garantir à l'agent le niveau d'utilité que ce dernier estime pouvoir obtenir par ailleurs, s'il ne s'engage pas dans le contrat; (ii) l'intérêt du principal et celui de l'agent diffèrent; (iii) l'action de l'agent affecte le bien-être du principal; (iv) il y a asymétrie informationnelle entre les deux partenaires, les actions de l'agent étant difficilement ou non observables par le principal; (v) l'action de l'agent ne détermine que partiellement le résultat final; il est donc impossible de savoir si un mauvais résultat provient de l'agent ou d'autres facteurs (climat, etc.); (vi) le coût de contrôle des actions de l'agent par le principal est prohibitif.

Le modèle Principal-Agent standard explique le métayage comme résultant d'un arbitrage entre risque et incitation: la location fournit une incitation parfaite puisque le tenancier bénéficie de la totalité de son produit marginal, mais ne contribue pas au partage du risque; le contrat de travail salarié transfère tout le risque sur le propriétaire mais ne motive pas le "tenancier-manœuvre"; le métayage réalise un compromis.

Un type d'analyses alternatives, relevant généralement de l'approche par les coûts de transaction, retient le postulat d'acteurs neutres vis-à-vis du risque. Ces analyses mettent l'accent sur l'imperfection ou l'inexistence des marchés autres que le marché de la

terre: marchés du travail non qualifié, de la gestion courante de l'exploitation, de l'expertise techno-économique, des locations d'attelage, du crédit. Les modèles conservent le postulat d'un rôle central joué par l'aléa moral, qu'ils ne limitent cependant pas au risque de comportement opportuniste du tenancier vis-à-vis de son investissement en travail. L'aléa moral peut venir d'autres types d'opportunisme du tenancier (dégradation de la ressource foncière, effort insuffisant dans la supervision du travail familial ou salarié, fraude lors du partage de la production, etc.). Il peut également venir du propriétaire, lorsque ce dernier contribue au procès de production en apportant son expertise techno-économique ou du capital (modèles de *resource pooling*); il y aura "double aléa moral". Le choix entre les arrangements contractuels est alors expliqué par le poids relatif de ces risques d'agence, selon les contrats et les situations (types de sols, types de culture, etc.), avec le métayage intervenant comme produit d'un compromis<sup>1</sup>.

L'étude des contrats agraires pour la production de pomme de terre dans les États de Puebla et de Veracruz, au Mexique, avait pour objectif d'analyser la "raison d'être" du métayage dans les conditions locales. Cette étude illustre une configuration où la situation des acteurs diffère radicalement de celle envisagée généralement dans la littérature: les catégories de tenanciers et de propriétaires fonciers cédant à bail ne sont pas "disjointes", les propriétaires fonciers ne sont pas en position économique dominante, le rapport contractuel ne trouve pas sa logique dans la recherche d'une adéquation entre les disponibilités en terre des proprié-

taires et les disponibilités en travail des tenanciers. L'analyse des logiques contractuelles infirme le modèle Principal-Agent standard et rejoint l'approche par les coûts de transaction en montrant le rôle mineur de l'attitude face au risque dans les pratiques contractuelles et en analysant le métayage comme système de *resource pooling* (mise en commun des ressources). Elle se démarque toutefois des deux approches en ne plaçant pas l'aléa moral au premier plan de la question des choix contractuels.

La méthode retenue, qui peut être qualifiée de compréhensive, se situe dans une logique "simonienne" (Simon, 1986): comprendre les pratiques d'acteurs nécessite de prendre en compte la perception que ces derniers ont de leur situation et des options qui leur sont offertes. En d'autres termes, les logiques d'acteurs ne sont pas inférées à partir d'une analyse économétrique portant sur des proxys (comme usuellement dans les recherches économiques empiriques conduites dans le champ des contrats agraires), mais sont objet direct d'investigation. Les données ont été collectées en deux phases. D'abord, en 1990-1991, lors d'une étude de conduite dans six villages de la Sierra et un village de l'Altiplano (avec des séjours d'environ deux mois par site), dans le cadre d'un programme de recherche portant sur l'analyse des systèmes de production centrés sur la culture de la pomme de terre (Collin, 1995b); 239 enquêtes exploitables au moins partiellement sur le thème des contrats agraires ont alors été recueillies. Cette étude ayant fait apparaître l'importance du contrat "*a medias*" (à la moitié), des études de cas ont été réalisées en 1992 dans trois villages; 33 exploitations ont alors été enquêtées, avec une collecte de données détaillées pour 34 contrats.

L'article est structuré autour des deux points-clés suivants: (i) la situation des acteurs et leurs logiques ne relèvent pas de la configuration généralement retenue par les économistes s'intéressant aux contrats

1. Voir par exemple Reid (1976, 1977), Bliss et Stern (1982), Jaynes (1982), Pant (1983), Alston et al. (1984), Eswaran et Kotwal (1985), Datta et al. (1986), Roumasset et Uy (1987), Shetty (1988), Barzel (1989), Laffont et Matoussi (1995), Roumasset (1995), Skoufias (1995), Allen et Lueck (1992, 1995, 1999), Agrawal (1999).

agaires; le modèle Principal-Agent standard n'est pas pertinent dans le contexte étudié; (ii) l'arrangement *a medias* a une fonction de *resource pooling* face à des contraintes variables; la contrainte de financement joue de façon centrale, les choix contractuels ne relevant pas fondamentalement du risque d'aléa moral.

### **Situation des acteurs, logiques d'acteurs et modes de faire-valoir: à l'encontre des idées reçues**

La production de pomme de terre répond, au Mexique, à une logique de culture de rapport. Elle se caractérise par un dualisme de la production avec d'une part, pour l'essentiel dans les plaines du nord du pays, la culture irriguée de pommes de terre de variétés blanches dans le cadre d'une agriculture capitaliste et, d'autre part, la production plus traditionnelle par des petits cultivateurs du centre du pays de variétés dites "de couleur", en culture pluviale. Plus de la moitié de cette production provient du versant occidental de la Sierra Madre orientale (États de Puebla et Veracruz), entre 2 700 et 3 400 m d'altitude. La culture de la pomme de terre y est nettement dominante<sup>2</sup> (70 % des superficies en 1990).

Le faire-valoir indirect (FVI) sous forme de location ou de métayage joue un rôle important dans la production de la pomme de terre, en couvrant 40 % des superficies cultivées en 1990. Certains contrats de métayage, dits "*arreglos a medias*" (arrangements à la moitié), associent le propriétaire de la terre et le *mediero* dans le procès de production, l'un et l'autre assumant une partie des coûts de production et se partageant par moitié la production. D'autres contrats, *al cuarto* (au quart) ou *al tercio* (au tiers)

selon les villages, reportent sur le tenancier l'ensemble des coûts de production jusqu'à la récolte (à l'exception, parfois, d'un premier labour), chaque acteur récoltant sa part de la production (un tiers ou un quart pour le propriétaire) ou finançant les frais de récolte au prorata de sa part. La grande majorité de ces contrats sont conclus pour la durée d'une campagne; exceptionnellement, ils peuvent l'être pour deux ou trois campagnes. Le contrat *a medias* domine très largement, en termes de superficies (65 % des 506 hectares exploités en FVI pour la production de pomme de terre) comme de nombre d'acteurs concernés (64 % des 168 producteurs prenant et/ou cédant en FVI). Les autres contrats au pourcentage (tiers, quart) concernent 25 % des superficies (17 % des producteurs) et la location, 10 % seulement (11 % des producteurs).

#### **1. Une absence de différenciation structurelle**

En termes structurels, les pratiques foncières étudiées ici s'inscrivent dans des rapports entre acteurs très différents de ceux généralement considérés dans la littérature économique: tenanciers et propriétaires fonciers ne constituent pas deux catégories pures et pérennisées, les tenanciers ne sont pas moins bien dotés en terre et en capital fixe d'exploitation, et mieux dotés en travail familial, que les propriétaires cédant à bail.

*Des catégories non exclusives et non pérennisées.* La pratique du FVI, que l'on se réfère aux preneurs ou aux bailleurs, est généralement associée à une exploitation parallèle en faire-valoir direct (FVD): 72 % des enquêtés cédant et/ou prenant en FVI pour la production de pomme de terre travaillent également des parcelles en FVD. Par ailleurs, les superficies prises ou cédées en FVI, et le fait même de prendre ou de céder en FVI, sont susceptibles de variations inter-annuelles pour un même individu – dans 60 % des

2. Le présent de narration utilisé dans ce texte renvoie à l'époque de la réalisation du travail de terrain.

cas, le recours au contrat *a medias* ne correspond pas à une pratique reconduite systématiquement les campagnes antérieures à la réalisation des enquêtes. Sur le court terme, mais surtout sur les moyen et long termes, un même individu peut changer de "statut"; ainsi, 75 % des propriétaires cédant *a medias* en 1992 ont eu l'occasion de prendre *a medias* par le passé. Les relations contractuelles pour la production de pomme de terre ne définissent donc pas dans l'absolu les catégories de "tenanciers" et de "propriétaires" et les rapports contractuels sont déterminés conjoncturellement autour d'un contrat donné, pour une parcelle donnée. Ainsi, 80 % des contrats observés en 1992 mettent en relation un *mediero* et un propriétaire qui ne travaillaient pas ensemble en 1991.

En termes de *superficie possédée*, la situation étudiée ne relève pas du schéma "petits tenanciers *versus* gros propriétaires". Le fait de prendre ou de céder en FVI ne renvoie pas à une différenciation en termes de dotation foncière; pour la campagne 1990, la superficie moyenne possédée est de 8,6 ha pour les exploitations qui prennent *a medias* et de 5,7 ha pour les producteurs cédant *a medias*, la différence n'étant pas statistiquement significative. La *disponibilité en main-d'œuvre familiale* n'est pas plus discriminante: en moyenne, la superficie disponible en propriété par actif familial masculin permanent est de 5,6 ha pour les exploitations qui prennent *a medias* et de 3,6 ha pour celles qui cèdent *a medias* (différence non significative). Sur l'ensemble de l'échantillon, on observe une différenciation notable en termes d'*équipement* de travail du sol (attelage) ou de moyens de transport (camionnette, camion); en particulier, 40 % des exploitations ne possèdent aucun équipement. Aucune relation significative n'apparaît cependant entre le fait de disposer ou non d'un équipement et le fait de céder ou de prendre *a medias* ou sous d'autres types de contrats.

Cette première analyse montre que la "raison d'être" de l'arrangement contractuel

n'est pas à rechercher dans une adéquation entre les disponibilités en travail des tenanciers et les disponibilités en terre des propriétaires. Elle ne peut davantage venir d'une imperfection du marché des locations d'équipement – si tel était le cas, on observerait une relation entre le mode de faire-valoir et la disponibilité en équipements. Elle ne peut enfin être fondée sur l'attitude face au risque: aussi bien les propriétaires cédant à bail que les tenanciers sont également producteurs en faire-valoir direct, et un même acteur peut passer du statut de bailleur à celui de tenancier d'une année sur l'autre.

## 2. Une implication maximale dans la production

La prise en compte des préférences contractuelles apporte un éclairage décisif sur la configuration des pratiques contractuelles.

Du point de vue de la "*cession à bail*", les avis sont unanimes: il vaut mieux produire en faire-valoir direct – ce que les producteurs enquêtés font effectivement, lorsqu'ils en ont les moyens, comme le montre une analyse détaillée des histoires individuelles des pratiques contractuelles et le reflux du contrat *a medias* en période de moindres restrictions dans l'accès au crédit, voilà quelques années. A défaut, ils optent pour la cession *a medias*, qui permet de conserver un rôle actif dans la production. Si les moyens disponibles ne permettent pas de céder *a medias* (i.e., de contribuer aux apports qu'impose ce contrat), ils se tournent vers une cession sous un autre type de contrat au pourcentage (au quart ou au tiers, selon les arrangements en usage localement), qui permet de bénéficier d'une éventuelle remontée des cours ou assure l'approvisionnement en semences, facilitant ainsi une relance de la production lors de la campagne suivante. En tout état de cause, "on ne cède pas en location", sauf en cas de besoin urgent de trésorerie, en cas d'incapacité to-

tale à participer au processus productif (femmes seules), ou si la parcelle est considérée comme étant à risque du fait de sa localisation (risque de gel en particulier) – le risque intervient donc ici comme caractéristique de la parcelle et non comme variable comportementale. Pour qui doit céder une parcelle en faire-valoir indirect, la hiérarchie “contrat *a medias* > autre contrat au pourcentage > location” reflète ainsi non une logique de rentiers, mais une logique de production sous contraintes croissantes, ou à défaut une logique de maintien des opportunités de relance de la production. On note qu’un objectif de réduction du risque conduirait à un tout autre ordre, avec un avantage accordé à la location ou aux contrats au quart ou au tiers, et non au contrat *a medias* qui impose un investissement dans le procès productif.

Du point de vue de la “prise à bail”, la location est toujours considérée comme le mode de faire-valoir indirect le plus intéressant, pour qui dispose des moyens de produire sans apport du propriétaire – et à la condition de trouver un propriétaire acceptant un tel contrat. Ici encore, l’analyse des pratiques passées montre que lorsqu’ils le peuvent, les producteurs enquêtés prennent en location. Le fait que la location restait un mode de faire-valoir mineur à l’époque où les enquêtes ont été réalisées tient à plusieurs facteurs: (i) la préférence des propriétaires(-producteurs) de la région pour d’autres contrats; (ii) des contraintes de trésorerie: comparativement au contrat *a medias*, le tenancier doit avoir les moyens d’assumer seul tous les coûts de production; par ailleurs, le montant de la location doit être réglé en espèces avant le cycle cultural, au moment où interviennent les achats d’intrants et les éventuels frais de main-d’œuvre liés au semis; (iii) les terres proposées à la location dans la Sierra sont souvent de mauvaise qualité, du fait des préférences des propriétaires pour le FVD ou à défaut les contrats aux pourcentages; un tenancier

soucieux de cultiver un bon terrain pourra donc être amené à accepter un autre type de contrat que la location. À défaut d’une location, le producteur recherchera un contrat au tiers ou au quart, selon la pratique locale. Un contrat *a medias* sera recherché si le tenancier ne dispose pas des moyens de prendre en location ou avec un autre contrat au pourcentage.

Ces préférences contractuelles, qui ne renvoient pas nécessairement à des acteurs différents puisqu’un même producteur peut passer alternativement du statut de *mediero* à celui de propriétaire cédant à bail, sont significatives d’un objectif de participation à la production au maximum des moyens disponibles, et donc du caractère non structurant de l’attitude face au risque dans les choix de types de contrat. Le rôle non discriminant du risque semble paradoxal, pour une culture qui connaît une forte variabilité saisonnière et inter-annuelle des prix (Biar-nès *et al.*, 1995), sensible au risque phytosanitaire, et dont les coûts de production sont particulièrement élevés du fait de la conjonction (i) d’un poste “semences” conséquent (2 tonnes de tubercules), (ii) de besoins en travail importants, en particulier pour le semis et la récolte, (iii) d’un usage systématique d’engrais chimique, le capital de fertilité initial de ces sols volcaniques ayant été épuisé par des décennies de quasi-monoculture de pomme de terre, (iv) de la nécessité de traitements phytosanitaires importants<sup>3</sup>. Le niveau de gain en cas de bonne campagne est toutefois incomparablement supérieur à celui des autres cultures envisageables dans la région. De nombreux producteurs assimilent ainsi explicitement cette production à une loterie. Le fait d’adopter une telle culture relève donc, par nature, d’une attitude de prise de risque. Ces préférences contractuelles montrent aussi que la prise en faire-valoir indirect n’est jamais considérée comme une alternative à un emploi comme manœuvre agricole – même si la plupart des producteurs enquêtés (qu’ils

cèdent ou prennent à bail) s'emploient occasionnellement comme journaliers.

### L'arrangement *a medias*: une logique de *resource pooling*

Comme on l'a vu, deux types de contrats de métayage sont pratiqués dans la région: des contrats qui ne font pas intervenir le propriétaire de la parcelle jusqu'à la récolte (le tenancier conservant les deux tiers ou les trois quarts de la production) et des contrats dans lesquels le propriétaire est fortement impliqué, avec partage par moitié de la production. C'est sur ces arrangements *a medias*, qui dominent largement les pratiques contractuelles, que notre analyse va se focaliser.

#### 1. Une réponse à des contraintes variables

La littérature économique sur les contrats agraires tend à ignorer la diversité locale des types d'arrangements et plus encore des termes contractuels, pour un même arrangement. Le cas du contrat *a medias* pour la production de la pomme de terre illustre cette diversité de formes (tableau 1): chacun des principaux postes - terre, préparation du sol pour la plantation, semences, engrais (deux fertilisations), traitements phytosanitaires, travail avant la récolte, tra-

vail de récolte - peut être pris en charge par l'un des acteurs ou conjointement par les deux partenaires. On a pu ainsi enregistrer 20 configurations différentes, pour 34 contrats. Au-delà de cette diversité, des traits dominants apparaissent:

Tableau 1. Contribution des acteurs à l'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre

	Propriétaire de la parcelle	Mediero	Partage
• Préparation du sol	97 %	-	3 %
• Semences	15 %	85 %	-
• Travail manuel et mécanisé avant récolte	24 %	9 %	67 %
• Fertilisation chimique	21 %	42,5 %	36,5 %
• Traitements phytosanitaires	10 %	16 %	74 %
• Récolte (travail)	-	-	100 %

Sources: Études de cas réalisées en 1992 (34 contrats).

On retrouve des pourcentages du même ordre pour les contrats relevés en 1990 sur un échantillon plus large (78 contrats exploitables), mais avec des données moins détaillées.

Certains postes ne sont jamais ou exceptionnellement partagés et restent ainsi à la charge exclusive de l'un ou l'autre des acteurs: la parcelle et les travaux pré-culturaux, apportés par le propriétaire, et les semences, fournies le plus souvent par le *mediero*. La récolte, à l'inverse, est systématiquement prise en charge conjointement. La gestion des autres postes est plus variable: (i) le travail avant la récolte est le plus souvent partagé ou à la charge du propriétaire - une fois encore, on note que l'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre dans la Sierra Madre orientale ne relève pas de la configuration "classique" du métayage, qui considère systématiquement le travail comme étant à la charge du tenancier; (ii) le coût des traitements phytosanitaires est le plus souvent partagé; (iii) la fertilisation est l'élément le plus variable de l'arrangement: dans le contrat modal, elle est prise en charge par

3. En moyenne, ces coûts de production s'élèvent à 2,3 millions de pesos par hectare pour les variétés de couleur, sur la base d'une valorisation aux prix du marché des facteurs de production fournis par l'exploitation: préparation du sol 8 %, semences 26 %, fertilisation 21 %, traitements phytosanitaires 11 %, travail avant récolte (semis et entretiens) 18 %, travail de récolte 16 %. Du fait des pentes, le travail est réalisé essentiellement manuellement (semis, récolte) et en culture attelée (préparation du sol, entretiens). Ces coûts correspondent à l'équivalent de la rémunération de 190 jours de travail comme ouvrier agricole. Le taux de change était, à l'époque des enquêtes, d'environ 550 pesos (\$) pour un franc français.

le *mediero*, mais elle est également fréquemment partagée entre les deux partenaires. Des combinaisons-types ressortent des études de cas, présentées ci-après :

**Tableau 2. Types de combinaisons dans le contrat *a medias* pour la production de pomme de terre**

Apports du propriétaire	Apports du <i>mediero</i>	Partage
Terre	Semences	Travail jusqu'à la récolte, engrais, traitements phytosanitaires, récolte
Terre + travail jusqu'à la récolte	Semences + engrais	Traitements phytosanitaires, récolte
Terre + engrais	Semences + travail jusqu'à la récolte	Traitements phytosanitaires, récolte
Terre + semences	Engrais + travail jusqu'à la récolte	Traitements phytosanitaires, récolte

Le contrat modal se structure ainsi autour d'un échange terre – semences, soit en se limitant à ce dernier (avec partage des autres postes), soit sous la forme d'un échange semences et engrais (ou travail) contre terre préparée et travail (ou engrais), avec partage des autres postes. La diversité dans les termes de l'arrangement s'explique par celle des fonctions qu'il remplit, simultanément ou non, dans l'optique des acteurs.

**Accès à la terre.** La superficie moyenne possédée par les producteurs prenant *a medias* est, on l'a vu, de près de 9 hectares, soit une disponibilité foncière non négligeable pour une culture aussi intensive que la pomme de terre. Cette moyenne cache une certaine hétérogénéité<sup>4</sup>, mais surtout ces dotations foncières peuvent devenir une contrainte si des rotations ou mises en jachère sont envisagées, ou imposées par une forte infestation de nématodes (favorisée

par la quasi-monoculture). Même des producteurs bien dotés en terres peuvent avoir recours au FVI dans une telle logique. La recherche de parcelles en FVI s'explique également par une stratégie de délocalisation de la production sur l'autre versant de la Sierra, sur l'Altiplano proche, voire dans d'autres régions (États de Tlaxcala, Hidalgo, Mexico). Cette délocalisation permet de profiter d'une période de commercialisation plus favorable du fait d'un décalage des cycles culturels, et également, dans certains cas, de développer la production de la variété blanche Alpha, non adaptée aux étages d'altitude de la Sierra.

**Accès aux semences.** Plusieurs facteurs peuvent concourir à un déficit en semences : une mauvaise récolte ; la commercialisation intégrale de la récolte antérieure, du fait de besoins de trésorerie ; une conservation défectueuse des semences d'un cycle à l'autre ; une dégénérescence génétique liée à une réutilisation systématique d'une partie de la récolte antérieure ; ou encore la recherche d'une nouvelle variété. Deux logiques différentes permettent d'expliquer l'intérêt pour l'acteur d'accéder aux semences par l'intermédiaire d'un contrat *a medias* plutôt que par le recours au marché. D'une part, l'apport des semences par le partenaire permet une économie importante sur les débours monétaires ; la trésorerie ainsi économisée peut être reportée sur l'achat des engrais et des produits phytosanitaires (on a pu observer plusieurs cas où un même producteur était à la fois *mediero*, car il disposait des semences d'une variété donnée, et cédait *a medias* pour se procurer des semences d'une autre variété). D'autre part, cet apport permet, dans le cas de la Alpha, de pallier l'absence de marché local des semences pour cette variété – absence d'autant plus problématique qu'à l'inverse des variétés de couleur, pour lesquelles il est possible d'utiliser comme semences une partie de la production antérieure, les semences de la variété Alpha ne peuvent pas

4. 55 % exploitations possèdent 5 ha au plus, 26,5 % de 5 à 10 ha au plus, et 18,5 % possèdent plus de 10 ha, avec un maximum à 65 ha.



être reproduites de façon durable sur l'exploitation du fait d'une dégénérescence très rapide, et doivent donc être rachetées périodiquement. Les semences doivent être achetées dans le nord du pays; il faut trouver un fournisseur et affréter un camion, ce qui suppose des coûts directs et des coûts de transaction particulièrement élevés et n'est rentable que pour une quantité importante de semences. Ce problème ne se pose pas pour qui veut acheter des semences de variétés de couleur, dans la Sierra, du fait de l'existence d'un marché local.

**Accès aux intrants agro-chimiques.** Les semences peuvent venir de la récolte précédente et le travail peut être fourni en bonne partie par l'exploitation; par contre, l'achat des intrants agro-chimiques reste incontournable et pose donc un problème majeur en cas de difficultés de financement. Pendant les années 1980, dans le cadre de la politique de soutien à l'agriculture pluviale, environ une exploitation sur deux a bénéficié de crédits bancaires à taux subventionnés. Cependant, à la suite de la réorientation de la politique bancaire, seuls quelques producteurs (2 % des exploitations enquêtées) continuaient à bénéficier de crédits bancaires en 1990. Le recours au crédit privé est possible mais coûteux (intérêt mensuel de 10 à 15 %, pour un taux annuel d'inflation de 30 %, en 1990). L'arrangement *a medias* peut faciliter l'accès aux intrants agro-chimiques premièrement à travers le report, sur le partenaire, du coût de la fertilisation et/ou des traitements phytosanitaires, deuxièmement grâce au préfinancement, par l'un des partenaires, du coût des intrants à la charge conjointe des deux acteurs (les cas de prêts au partenaire pour couvrir les charges qui sont exclusivement à sa charge restent exceptionnels) ou troisièmement par la mise en commun des disponibilités de trésorerie pour l'achat des engrais et produits phytosanitaires.

**Accès au travail.** Ce facteur peut intervenir pour des acteurs qui ne peuvent ou ne sou-

haitent pas investir directement leur travail dans le procès de production: acteur pluriactif, qu'il réside sur place ou en ville (chauffeur de camion, commerçant, etc.), producteur "à grande échelle", *mediero* délocalisant une partie de sa production. Ce facteur peut renvoyer à un problème de financement (économie sur les frais de main-d'œuvre salariée), mais aussi au souci de se décharger, sur le partenaire, du recrutement et de la supervision de la main-d'œuvre salariée. Le cas-type est ici celui des *medieros* qui délocalisent une partie de leur production dans d'autres régions.

**Minimisation des risques de perte des investissements monétaires.** Dans certains cas, le contrat *a medias* permet de réduire au maximum le recours au marché pour l'accès aux facteurs, afin de ne risquer dans la production que des facteurs propres (avec par exemple la recherche d'un contrat où le propriétaire apporte la terre et les semences, où le *mediero* apporte les intrants agro-chimiques, et où le travail est partagé). En d'autres termes, joue ici non pas une stratégie permettant de pallier la contrainte de trésorerie, mais bien une attitude d'aversion au risque de perte sur débours monétaires - sans que l'on retrouve le cas de figure classique d'un tenancier plus averse au risque que le propriétaire<sup>5</sup>.

**Accès à l'expertise techno-économique et au marché du produit.** Lorsqu'il y a délocalisation, les propriétaires qui cèdent une parcelle *a medias* peuvent chercher à accéder aux techniques de production et à l'information relative au fonctionnement des marchés. C'est le cas des acteurs résidant dans des villages de l'Altiplano qui se sont orientés plus

5. Une attitude similaire explique que certains producteurs refusent de recourir à l'endettement, qui impliquerait le risque de perdre une parcelle ou un équipement mis en garantie. Lors des années "fastes" en termes d'accès au crédit bancaire subventionné, le mode de gestion des impayés par les banques réduisait ce risque à néant (effacement ou "oubli" des dettes).

tardivement vers la production de pomme de terre. La culture de la pomme de terre présente des caractéristiques techno-économiques qui la distinguent des cultures traditionnellement pratiquées et qui constituent un ensemble de contraintes à surmonter pour le petit producteur qui souhaite l'introduire dans son système de production : nouvelles techniques culturales, rôle crucial de traitements phytosanitaires et d'une fertilisation raisonnés. Par ailleurs, les circuits de commercialisation sont contrôlés par un petit nombre d'opérateurs et dominés par des relations de réseaux. Dans ce contexte, le contrat *a medias* est un moyen de surmonter ces contraintes, pour de nouveaux producteurs. À ce titre, le métayage joue un rôle direct dans le changement technique et économique – infirmant l'idée selon laquelle ce type de contrat constituerait par nature une contrainte pour le changement technique (Bhaduri, 1973).

Dans les conditions étudiées, et comme le suggérait l'analyse des structures de production proposée antérieurement, le contrat *a medias* n'a pas pour fonction de pallier des imperfections flagrantes du marché des prestations de service (culture attelée ou mécanisée, transport) et du travail. Ces marchés existent dans tous les villages enquêtés; les producteurs enquêtés ne mentionnent pas de difficultés particulières dans le recrutement de manœuvres et dans l'accès, en temps opportun, à la location d'attelage ou de moyens de transport<sup>6</sup>.

Dans l'optique de chaque acteur, le contrat *a medias* est susceptible de remplir une ou plusieurs des fonctions qui viennent d'être présentées; la "rencontre des acteurs" s'opère à travers un jeu de complémentarités entre les besoins et les apports de chacun, dans une logique de *resource pooling*. Le tableau 3 illustre l'importance respective de ces différentes fonctions pour les 34 con-

trats relevés en 1992. Relativement à l'accès à la terre, on a différencié les cas où le ténancier recherchait l'accès à la terre à travers une location et a dû accepter un contrat *a medias*, des cas où il recherchait explicitement ce contrat. La rencontre des logiques d'acteurs conduit à la diversité des combinaisons observées.

Tableau 3. Éléments recherchés par les acteurs dans l'arrangement *a medias*

	Recherché par le mediero	Recherché par le propriétaire
Location parcelle	4	–
Accès à la terre	30	–
Semences	4	29
Travail	13	3
Intrants agro-chimiques	5	14
Minimisation débours	–	5
Expertise techno-économiq.	–	6

## 2. Le jeu des complémentarités dans la disponibilité en facteurs de production

L'arrangement *a medias* pour la production de pomme de terre est un moyen permettant de résoudre le problème d'accès aux facteurs de production pour des partenaires qui sont tous deux dans une logique de production sous contrainte, à travers l'association des ressources complémentaires. Les modèles développés en économie des contrats selon cette ligne accordent un rôle déterminant à l'aléa moral pour l'explication des choix contractuels<sup>7</sup> – aléa moral qui constituait, avec l'aversion au risque, l'un des deux piliers de l'approche standard. Ces modèles restent donc dans le cadre d'une relation d'agence, les coûts de transaction pris en compte étant essentiellement ou exclusivement des coûts d'agence (coûts de "monitoring" et "d'enforcement", manque à gagner induit par l'opportunisme resté incontrôlé). Certains modèles conservent le

6. Pour une étude de cas montrant l'incidence de l'imperfection du marché des locations d'attelage sur les arrangements contractuels, voir Colin (1997).

7. À notre connaissance, Pant (1983) reste l'exception.

postulat standard d'un aléa moral unilatéral, venant du seul tenancier (Shetty, 1988; Lafont et Matoussi, 1995); d'autres postulent un double aléa moral (Jaynes, 1982; Eswaran et Kotwal, 1985; Agrawal, 1999)<sup>8</sup>.

La fonction de *resource pooling* du métayage joue ici dans deux situations différentes: en cas de délocalisation de la production sur l'Altiplano, et localement dans la Sierra. Le type de *resource pooling* diffère d'un cas à l'autre; le rôle de l'aléa moral également.

### **Complémentarité entre expertise techno-économique et gestion courante de la parcelle**

Le cas des contrats de métayage en situation de diffusion de la culture de la pomme de terre illustre une mise en complémentarité entre le besoin d'apprentissage du propriétaire et la contrainte de gestion courante de la parcelle du tenancier non résident. Ce cas de figure correspond à la logique des relations contractuelles dans certains villages de la Sierra voilà quelques décennies et à celle des délocalisations actuelles vers l'Altiplano.

La configuration des relations contractuelles est ici proche de celle posée par le modèle d'Eswaran et Kotwal (1985). Ces auteurs considèrent que les propriétaires fonciers bénéficient d'une meilleure capacité de gestion techno-économique que les tenanciers, et que ces derniers sont davantage en mesure de superviser le travail familial et de réduire ainsi les risques de comportements opportunistes lors de la mise en œuvre de la force de travail. Un contrat de métayage permet de coordonner hors mar-

ché ces avantages relatifs en assurant, par le partage du produit, une réduction d'un risque de double aléa moral: ne pas fournir de façon optimale la supervision du travail familial (tenancier) et l'expertise (propriétaire)<sup>9</sup>. On note que dans le cas étudié ici, le jeu est inversé: ce sont les *medieros* (qui délocalisent) qui disposent de l'expertise et les propriétaires qui sont à même de gérer le facteur travail.

*Du point de vue du producteur qui délocalise*, les difficultés à surmonter proviennent – outre d'une possible contrainte de financement – de coûts de transaction non réductibles à des coûts d'agence. Seule la nécessité de superviser le travail des manœuvres relève de l'aléa moral; embaucher des manœuvres, trouver des prestataires pour faire réaliser les travaux en culture animale ou motorisée et organiser le travail dans les parcelles constituent par contre autant de contraintes indépendantes d'un aléa moral, pour un producteur qui ne réside pas sur place. Deux solutions possibles existent pour surmonter ces difficultés: nouer en tant que *mediero* un arrangement avec un propriétaire local, ou louer la terre et rémunérer un contremaître; de fait, une étude réalisée en zone de délocalisation a révélé le cas de tenanciers-entrepreneurs agricoles qui installent sur place un agent quand ils délocalisent (Bouquet et Colin, 1999). Dans le cas des producteurs de la Sierra qui délocalisent, le recours au contrat *a medias* est cependant la seule solution possible: louer la terre et payer un contremaître tout en cultivant une superficie suffisante pour faire jouer une économie d'échelle est totalement hors de portée des producteurs enquêtés, qui n'envisagent pas une telle option. En d'autres termes, le fac-

8. Certains auteurs intègrent dans leurs analyses un risque de double aléa moral indépendamment d'une logique de *resource pooling* (Allen et Lueck, 1995, 1999); d'autres développent une analyse avec aléa moral multiple mais unilatéral, et sans incidence de la dotation en facteurs (Datta *et al.*, 1986; Roumasset et Uy, 1987; Allen et Lueck, 1992; Roumasset, 1995).

9. Agrawal (1999) développe sur ces bases un modèle de choix contractuel avec double aléa moral, monitoring réciproque, différences dans les aptitudes techniques (mais sans que le propriétaire bénéficie d'un avantage systématique à cet égard) et acteurs averses au risque.

teur déterminant est bien la contrainte de financement - d'autant que le contrat *a medias* permet, outre la réduction des coûts de transaction qui viennent d'être évoqués, de réduire les débours monétaires grâce aux facteurs apportés par le propriétaire: terre, travail et éventuellement une partie des autres charges.

Du point de vue du propriétaire, l'arrangement *a medias* représente (outre l'accès éventuel aux intrants agro-chimiques) l'accès aux semences, l'accès au marché du produit, ainsi et surtout qu'un dispositif d'apprentissage techno-économique. Concrètement, dans un contexte d'absence de système de vulgarisation, de marché local inexistant pour la semence, de marché imparfait pour le produit et de contrainte structurelle de financement, céder *a medias* est pour ces propriétaires l'unique moyen de se lancer dans la culture de la pomme de terre avec quelques chances de succès.

En d'autres termes, le risque d'aléa moral n'apparaît pas comme déterminant dans cette situation, caractérisée par une complémentarité entre expertise et gestion du travail (avec des coûts de transaction non réductibles à des coûts d'agence). Cette logique de *resource pooling* reste transitoire, comme en témoigne l'étude réalisée en zone de délocalisation (Bouquet et Colin, 1999) et l'analyse historique du développement de la culture de la pomme de terre dans la Sierra Madre orientale. L'apprentissage et l'accumulation de capital assuré par le contrat *a medias* permettent l'autonomisation du propriétaire vis-à-vis des tenanciers extérieurs et conduisent à l'internalisation du marché foncier pour la production de pomme de terre : après avoir été partenaires d'arrangements au pourcentage avec des tenanciers extérieurs, certains producteurs développent la culture et prennent eux-mêmes en FVI. Les fondements du *resource pooling* relèvent alors, fondamentalement, de la contrainte de financement.

### **Resource pooling et contraintes de financement**

Une fois la culture développée, les techniques de production sont suffisamment maîtrisées pour permettre une production autonome et la gestion courante du travail ne constitue pas une contrainte majeure pour des acteurs qui résident sur place et participent activement à la production. Dans ce contexte, qui correspond au cas actuel de la Sierra, le contrat *a medias* assure une grande flexibilité dans la gestion conjoncturelle des facteurs de production, par la mise en commun des ressources dont disposent les acteurs, ressources dépendant fortement des résultats de la campagne précédente. Cette mise en complémentarité n'a de sens que parce qu'il n'y a pas de forte co-variation dans les résultats entre les producteurs, du fait de la variabilité intra-saisonnière des prix et de la sensibilité des rendements aux conditions agro-écologiques micro-locales, au sein d'un même terroir. La variabilité inter-annuelle des ressources dont dispose un acteur devient gérable grâce à la plasticité de l'arrangement *a medias*. D'une année sur l'autre, un même producteur peut ainsi passer de la prise *a medias* à la cession *a medias*, ou encore nouer, avec un "statut" identique (tenancier ou propriétaire), des arrangements sous des termes différents.

Dans le cas de la production de variétés de couleur (pour lesquelles le marché local des semences existe) réalisée dans la Sierra (donc entre deux partenaires locaux, sans asymétrie majeure en termes de compétences techno-économiques), le contrat *a medias* relève, fondamentalement, d'une contrainte de financement. Cette contrainte de financement peut affecter les deux acteurs. Dans le contrat *a medias* reposant sur un échange terre/semences, avec mise en commun de la trésorerie pour l'achat des intrants (ainsi que du travail, ressource disponible chez les deux partenaires), le tenancier économise le paiement d'une location et le propriétaire économise l'achat des semences;

en d'autres termes, dans un contexte de trésorerie limitante, le contrat *a medias* permet à chacun des acteurs de récolter une superficie supérieure à celle qu'il aurait pu cultiver seul. La contrainte de financement peut aussi peser plus fortement sur l'un des deux partenaires. Il s'agit le plus souvent du propriétaire (s'il disposait de ces ressources, il n'aurait pas à céder en FVI), qui recherche alors un *mediero* disposant d'une meilleure trésorerie et susceptible d'assumer une part plus importante des débours monétaires ou de préfinancer l'achat d'un type d'intrant faisant l'objet d'un partage. Le contrat *a medias* joue ainsi un rôle de substitut à un marché du crédit défaillant (absence de crédit, crédit usuraire trop onéreux ou refus d'endettement).

Cette interprétation est confortée par une analyse diachronique des pratiques contractuelles telle qu'on a pu l'appréhender à travers de nombreuses discussions informelles et par la reconstitution de l'évolution des modes de faire-valoir dans les exploitations enquêtées plus finement. Dans les années 1970-1980, le recours au contrat *a medias* tend à régresser, du fait d'une disponibilité au moins relative en crédit bancaire et d'une bonne tenue des cours, qui permettent de réduire fortement la contrainte de trésorerie. L'essor de la production de pomme de terre enregistré alors dans la Sierra favorise également la location: la pénurie foncière conduit à la mise en culture de terrains plus marginaux relativement à la production de pomme de terre; les propriétaires tendent alors à conserver en faire-valoir direct ou sous un contrat *a medias* leurs parcelles les plus intéressantes et à céder en location les autres. Avec l'arrêt des crédits de campagne et surtout la crise sur le marché de la pomme de terre du début des années 1990, un retour au contrat *a medias* s'opère, du fait des contraintes de financement rencontrées par les producteurs. La location régresse fortement dans la Sierra, les parcelles marginales étant délaissées.

Le rôle joué par la contrainte de financement (et donc l'imperfection du marché du crédit) dans les choix contractuels est ici manifeste<sup>10</sup>. L'aléa moral intervient-il également? Il faudrait alors qu'existent des alternatives au contrat de métayage, qui seraient rejetées du fait du risque de comportement opportuniste: pour le tenancier, emploi comme manœuvre ou prise en location; pour le propriétaire, cession en location ou faire-valoir direct avec emploi de main-d'œuvre salariée. Or, on a vu que les tenanciers accordent leur préférence à la location mais y renoncent, faute de trouver une parcelle à louer ou plus fréquemment, pour économiser leurs disponibilités de trésorerie pour l'achat des intrants agro-chimiques. Les propriétaires n'excluent pas l'option "faire-valoir direct avec emploi de manœuvres" du fait d'un risque de comportement opportuniste des manœuvres (qui imposerait donc le partage de la production comme élément incitatif), mais pour avoir accès aux semences et aux intrants. Au demeurant, ces propriétaires interviennent directement sur la parcelle et superviser le travail des manœuvres ne leur poserait pas de difficultés particulières (de fait, l'emploi de manœuvres est une pratique courante pour

10. On trouve quelques rares modèles, dans la littérature économique, centrés sur les contraintes de financement. Shetty (1988) explique le métayage par un risque de défaut de paiement de la rente par les locataires; ce modèle suppose un versement ex post du loyer ou une relation contractuelle pérennisée, ce qui ne correspond pas à la configuration étudiée ici. Pour Jaynes (1982), qui est à l'origine des modèles de *resource pooling* dans l'étude des contrats agraires, aussi bien le propriétaire foncier que le tenancier subissent une contrainte en capital dans un contexte d'imperfection du marché du crédit; le métayage, partage du produit, s'explique alors par la nécessité de partager le coût du capital. Enfin, Laffont et Matoussi (1995) traitent de l'absence de marché du crédit, à partir d'un cas tunisien: la capacité de financement du tenancier explique le choix du type de contrat (sa part de la production augmente avec sa contribution aux charges, passant de la moitié de la production, aux deux tiers puis au trois quarts, voire à la limite à la totalité, en cas de location).

certaines opérations culturales). En d'autres termes, la cession *a medias* ne vient pas du risque d'aléa moral, mais d'une logique de production sous contraintes.

Comment interpréter le partage des coûts, dans ce contexte? Selon l'approche dominante en économie des contrats agraires, si d'autres facteurs que le travail et la terre interviennent dans la production et que le métayer en a la charge, il tendra à les employer en quantités sous-optimales puisqu'il ne reçoit qu'une fraction du produit marginal. Le partage des coûts de production (hors travail) est la solution qui permet alors de remédier à ce problème; dans cette logique, c'est parce qu'il y a partage du produit que certains coûts sont partagés. Ici la causalité est inversée: c'est parce que certains coûts doivent être partagés et/ou que certains facteurs doivent être mis en complémentarité que s'impose le partage du produit (nous rejoignons ici Jaynes, 1982).

Le partage concerne plus particulièrement les traitements phytosanitaires (74 % des contrats), le travail avant récolte (67 %) et la fertilisation (36,5 %). Ce partage relève d'une logique de *resource pooling*, mais à deux titres différents. D'une part, au sens de « *on met en commun des facteurs complémentaires et on partage les autres, pour lesquels nous ne sommes pas sous contrainte* ». En d'autres termes, le partage des coûts intervient ici comme effet induit de la logique de mise en commun, en pool, de facteurs complémentaires. La prise en charge conjointe du travail en constitue une illustration fréquente, lorsque le contrat met en relation deux producteurs résidant sur place et sans contrainte de travail. D'autre part, au sens de « *on met en commun un même facteur, pour lequel nous sommes tous deux sous contrainte* » (outre la mise en commun de facteurs complémentaires dont disposent les deux acteurs); c'est souvent le cas de la trésorerie, avec partage du coût des facteurs achetés sur le marché. Ici, le partage du coût intervient comme un élément

majeur du *resource pooling*, mais dans une logique de contrainte de financement et non de risque d'aléa moral. En outre, l'importance marquée du partage du coût des traitements phytosanitaires doit être reliée au caractère imprévisible de ce coût, conditionné par les conditions climatiques qui favorisent ou non le développement de maladies cryptogamiques<sup>11</sup>.

Reste le partage systématique des coûts de récolte (partage sur pied ou commercialisation conjointe par les deux acteurs). Cette pratique est une constante de tous les contrats au pourcentage au Mexique, depuis l'époque des haciendas (Colin, à paraître). Dans le cas des contrats au pourcentage sans participation du propriétaire à la production, elle peut effectivement être interprétée comme logique de contrôle de la répartition du produit. En revanche, dans le cas des contrats *a medias* étudiés ici, elle semble être naturelle pour des acteurs engagés dans une véritable co-production. Une interprétation en termes exclusifs d'aléa moral semblerait discutable.

On a vu que les analyses économiques du métayage conceptualisent ce dernier comme solution à un problème d'agence résultant d'une divergence d'intérêts entre les deux acteurs. La question, dans cette logique, est

11. Braverman et Stiglitz (1986) proposent une analyse du partage des coûts fondée sur le couple information imparfaite/incitation: dans la mesure où le niveau optimal d'intrants dépend des conditions climatiques futures, il constitue une donnée inconnue au moment où le contrat est conclu. Par la suite, le tenancier est en meilleure position (car plus près du terrain) que le propriétaire foncier pour gérer au mieux ces intrants; ce dernier, en participant à leur financement, cherchera à inciter le tenancier à en optimiser l'emploi. Dans le cas présent, on retrouve une partie de cette argumentation: le partage s'explique par le caractère imprévisible des besoins futurs et donc du coût de l'intrant (parallèlement à la contrainte de trésorerie et/ou à la stratégie de minimisation du risque de perte sur investissement monétaire). Par contre, le caractère incitatif ne joue pas, la majorité des contrats étant conclus entre des producteurs s'investissant tous deux dans le procès de production.

de déterminer les conditions sous lesquelles le métayage est préférable pour le propriétaire foncier, en tant que principal, par rapport à d'autres arrangements contractuels et sous la seule contrainte d'assurer au tenancier-manœuvre son utilité de réserve. Le cas du contrat *a medias* dans la Sierra ne relève pas d'une telle situation, mais du partenariat. À l'exception des quelques cas où les tenanciers recherchaient une location et où les propriétaires n'envisageaient qu'un contrat au pourcentage, les acteurs se retrouvent sur le même contrat (i.e., dans 30 cas sur 34), car ils recherchent précisément un partenaire dont les moyens et les besoins sont complémentaires aux leurs. Leur conception de l'arrangement *a medias* est celle de la *sociedad*, du partenariat naissant d'une convergence d'intérêts interdépendants<sup>12</sup>. Cette conception est évidemment renforcée par les relations de proximité antérieures à la relation contractuelle et indépendantes de cette dernière: sur 34 contrats, 13 mettent en relation des acteurs apparentés et 14, des acteurs qui se définissent comme amis de longue date ou qui ont une expérience préalable de travail en commun.

12. On notera d'ailleurs, sans développer ce point ici du fait des contraintes de volume, que le contrôle du respect des engagements contractuels (enforcement) n'est pas présenté comme un problème majeur pour les contrats conclus dans la région. Par ailleurs, aucune relation statistiquement significative n'apparaît entre le mode de faire-valoir, le niveau des coûts de production avant la récolte et le rendement: le coût de production est en moyenne de 1,85 million de pesos (111 observations) pour les parcelles conduites en FVD et de 1,83 million de pesos (37 observations) pour celles travaillées *a medias*; le rendement moyen est de 9,2 tonnes/ha pour les parcelles conduites en FVD (208 observations) et de 8,5 t/ha (112 observations) pour celles travaillées *a medias* (différences non significatives).

## Conclusion

L'étude du contrat *a medias* pour la production de pomme de terre révèle une très grande diversité des termes de l'arrangement, pour une même culture et une même petite région, qui s'explique par la diversité des facteurs mis en œuvre et des modalités possibles de leur gestion, et par le jeu des complémentarités recherchées. Elle témoigne du caractère de partenariat que peut avoir un tel arrangement et de la flexibilité qu'il peut apporter dans la gestion des facteurs de production, dans un contexte de contrainte de financement.

L'analyse montre que dans un tel contexte, le risque et l'aléa moral n'interviennent pas comme facteurs explicatifs premiers des pratiques contractuelles. En soi, ce résultat n'infirme pas la validité des approches Principal-Agent standard ou de coûts de transaction, mais infirme toute prétention universaliste de ces modèles. Il suffit de parcourir la littérature pour réaliser le caractère non trivial de ce simple résultat.

D'un point de vue méthodologique, cette recherche témoigne des apports possibles d'études empiriques micro-analytiques pour la compréhension des pratiques contractuelles. On évite ainsi, dans le cas présent, de trouver dans l'importance du contrat *a medias* pour la production d'une culture spéculative comme la pomme de terre une vérification de l'hypothèse du métayage comme système de partage du risque, comme on aurait pu le conclure sur la base d'une étude n'intégrant pas les logiques d'acteurs. Cette préoccupation d'économie comportementale, absente à notre connaissance des recherches économiques sur les contrats agraires, gagnerait bien entendu à être relayée et complétée par une étude empirique quantitative.

Les auteurs remercient C. Cibenel pour son aide lors du traitement des données, ainsi que les deux lecteurs anonymes pour leurs commentaires sur la première version du texte.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Agrawal P. *Contractual structure in agriculture*. In *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1999, 39, p. 293-325.
- Allen D., Lueck D. *Contract Choice in Modern Agriculture: Cash Rent versus Crops-hare*. In *Journal of Law and Economics*, 1992, 35, p. 397-426.
- Allen D., Lueck D. *Risk Preferences and the Economics of Contracts*. In *American Economic Review* 1995, 85(2), p. 447-451.
- Allen D., Lueck D. *The Role of Risk in Contract Choice*. In *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1999, 15(3), p. 704-736.
- Alston L., Datta S., Nugent J. *Tenancy Choice in a Competitive Framework with Transaction Costs*. In *Journal of Political Economy*, 1984, 92, p. 1121-1133.
- Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge University Press, 1989.
- Bhaduri A. *A Study in Agricultural Backwardness Under Semi-Feudalism*. In *Economic Journal*, 1973, 83(329), p. 120-137.
- Biarnès A., Colin J.-Ph., M. Santiago Cruz (Eds.). *Agroeconomía de la papa en México*. Mexico: ORSTOM-Colegio de Postgraduados, 1995.
- Bliss C., Stern N. *Palanpur: the Economy of an Indian Village*. Oxford, Clarendon Press, 1982.
- Bouquet E., Colin J.-Ph. *Dangerous Liaisons on the Altiplano. Asymmetric Information, Opportunistic Behavior and Sharecropping Contracts in a Mexican Ejido*. Communication présentée au colloque de l'International Society for New Institutional Economics, Washington, 17-18 sept. 1999.
- Braverman A., Stiglitz J. *Cost-Sharing Arrangements under Sharecropping: Moral Hazard, Incentive Flexibility, and Risk*. In *American Journal of Agricultural Economics*, 1986, 68, p. 642-652.
- Colin J. Ph. *De Turgot à la nouvelle économie institutionnelle. Brève revue des théories économiques du métayage*. In *Economie rurale*, 1995a, 228, p. 28-34.
- Colin J. Ph. *Diversidad regional y crisis de la producción de papa en Puebla y Veracruz*. In *Agroeconomía de la papa en México*, Biarnès A., Colin J.-Ph., Santiago Cruz M. (Eds.). Mexico, ORSTOM-Colegio de Postgraduados, 1995b, p. 35-66.
- Colin J.-Ph. *Tenencia de la tierra y lógicas campesinas. La aparcería en una comunidad zapoteca (Oaxaca, Mexico)*. In *Estudios Agrarios*, 1997, 8, p. 159-203.
- Colin J.-Ph. (à paraître). *Le métayage au Mexique (xv<sup>e</sup>-xx<sup>e</sup> siècles)*. In *Histoire et Société Rurales* (numéro 14).
- Datta S., O'Hara D., Nugent J. *Choice of Agricultural Tenancy in the Presence of Transaction Costs*. In *Land Economics*, 1986, 62, p. 145-158.
- Eswaran M., Kotwal A. *A Theory of Contractual Structure in Agriculture*. In *American Economic Review*, 1985, 75(3), p. 352-367.
- Jaynes G. *Production and Distribution in Agrarian Economies*. In *Economic Papers*, Oxford, 1982, 34(2), p. 346-367.
- Laffont J.-J., Matoussi M. *Moral Hazard, Financial Constraints and Sharecropping in El Oulja*. *Review of Economic Studies*, 1995, 62, p. 381-399.
- Otsuka K., Chuma H., Hayami Y. *Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts*. In *Journal of Economic Literature*, 30 december 1992, p. 1965-2018.
- Pant C. *Tenancy and Family Resources. A Model and Some Empirical Analysis*. In *Journal of Development Economics*, 1983, 12, p. 27-39.
- Reid J. *Sharecropping and Agricultural Uncertainty*. In *Economic Development and Cultural Change*, 1976, 24(3), p. 549-576.



- Reid J. *The Theory of Share Tenancy Revisited - Again*. In *Journal of Political Economy*, 1977, 85, p. 403-407.
- Roumasset J. *The Nature of the Agricultural Firm*. In *Journal of Economic Behavior and Organization* 1995, 26, p. 161-177.
- Roumasset J., Uy M. *Agency Costs and the Agricultural Firm*. In *Land Economics*, 1987, 63(3), p. 290-302.
- Shetty S. *Limited Liability, Wealth Differences and Tenancy Contracts in Agrarian Economies*. In *Journal of Development Economics*, 1988, 29, p. 1-22.
- Simon H. *Rationality in Psychology and Economics*. In *Journal of Business*, 1986, 59(4), p. S209-S224.
- Skoufias E. *Household Resources, Transaction Costs, and Adjustment through Land Tenancy*. In *Land Economics*, 1995, 71(1), p. 42-56.
- Stiglitz J. *Incentives and Risk Sharing in Sharecropping*. In *Review of Economic Studies*, 1974, 41(2), pp. 219-255.